Forum Aveiro

CAMPEÃO das provincias

Suplemento

Este suplemento faz parte integrante do Semanário Campeão das Provincias, de 1 de Outubro ode 1998 e não pode ser vendido separadamente

Os projectos de centro de cidade são a solução para a protecção do comércio tradicional

Espaço que faltava na cidade, para uns, um "monstro de cimento", para outros, o Fórum aí está. Aveiro vai ter de se habituar a uma nova imagem. Na zona mais central da cidade existe agora um novo ponto de atracção. Pode bem ser o suficiente para trazer de volta os aveirenses a um espaço que já pouco de interessante tinha para oferecer. Com a crescente desertificação das ruas (cada vez mais destinadas ao comércio e serviços e cada vez menos a habitação e lazer), novos motivos de interesse darão com certeza origem a uma maior movimentação e, consequentemente, a uma nova forma de estar na cidade.

Paula Ventura

Construir um centro comercial no centro da cidade foi a aposta da MDC (Multi Development Corporation), cuja filosofia assenta em conceitos pouco vulgarizados em Portugal. Os holandeses apresentaram um projecto diferente onde o verde e o espaço aberto foram tónicas dominantes. Para a Multi, "um shopping é um produto" que deve ser tratado com todo o cuidado a nível de gestão e marketing, para que o cliente/consumidor fique sempre a ganhar. O comércio local, garantem, não vai ser prejudicado, antes pelo contrário. Aveiro vai esperar para ver.

Campeão das Provincias (CP) – Estando Aveiro não próxima de cidades como Coimbra e Porto, onde existem tantas superfícies comerciais, é evidente que o *Forum* vai trazer algo de novo para a região... Quais são os novos trunfos e mais valias?

Marias Lopes (ML) – As mais valias traduzem-se no facto de Aveiro passar a dispor do primeiro shopping em espaço aberto ("open space") de Portugal. Aveiro apresenta-se como uma cidade bastante poderosa em termos de aglomerado populacional: são 340 mil pessoas que residem na periferia, a cerca de 40 Kms da cidade. Isto traduz-se num poder de affuência, relativamente ao centro da cidade, bastante interessante. Hoje, Aveiro recebe, com proveniências de mais de três vezes por semana, perto de 40% dessa população. É uma percentagem que se desloca através de meios transporte próprios; nem sequer estamos a falar da grande fatia de população que chega a Aveiro utilizando os transportes públicos, como o autocarro ou o combóio. Depois, este é um projecto multifunção que oferece lojas, supermercado, lazer, estacionamento...

É extremamente importante que esta estrutura se situe dentro da cidade à qual nós viemos dar um novo coração.

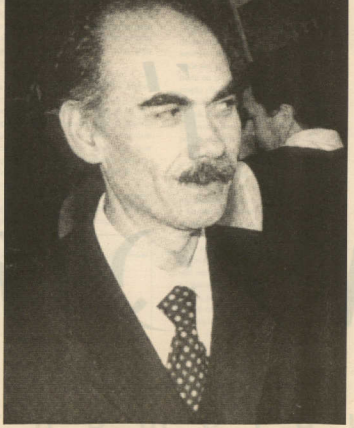
Forum vai proteger comércio local

CP- Numa altura em que a maioria das grandes superfícies opta pela periferia das cidades, porquê a preferência pela zona mais central?

ML- Estes projectos de centro de cidade são algo que as cidades portuguesas têm que encarar como uma grande solução para a protecção do seu próprio comércio. Eles são geradores económicos extremamente importantes: geram emprego, novas acções comerciais e protegem o comércio local relativamente ao comércio da periferia. Estamos a falar , por exemplo, dos hipermercados, normalmente instalados nos arredores, e que têm vindo a adoptar uma política de abandono dos centros da cidade. Aveiro é extremamente potente no aspecto aquisitivo: a massa de 380 mil habitantes leva a um poder de consumo de cerca de 3,5 milhões de contos, o que comprova o facto de Aveiro dispor de um poder aquisitivo cada vez mais "performante". Situa-se quase a 5% acima da média nacional. As famílias de Aveiro vão dispor de um Shopping que lhe oferece tudo aquilo que o caos urbanístico de uma cidade normalmente afasta para a periferia.

Este shopping vai traduzir-se num complemento e numa defesa dos limites de Aveiro. O poder de consumo deixará de ser repartido por cidades como Porto e Coimbra e passará a concentrar-se em Aveiro.

O Shopping é aquele lugar onde rapidamente se podem encontrar várias formas de realizar sonhos mais rapidamente. Não quer dizer que o Shopping lhe vá oferecer as coisas, mas provavelmente, proporciona-lhe um concurso onde poderá ganhar o prémio de sonho, se tiver sorte... Para além disso, tem gente gira, o que é muito importante: quantas vezes se vai ao shopping só para ver gente bonita? Ao fim e ao cabo, para se ver e ser visto. São estas pequenas coisas que tornam a nossa vida mais positiva.



Marias Lopes

O Forum não vai fazer concorrência às lojas de rua

CP – Com razão de queixa ficaram os comerciantes aveirenses que se queixam dos preços inacessíveis das lojas do *Forum*...

ML- Isso não é bem assim. O facto de nós aportarmos ao *Forum* Aveiro outras cadeias internacionais garante ao centro da cidade outros argumentos. Entre o comércio da Avenida e o do *Forum* não há concorrência, o que existe é uma grande concentração de compra do aveirense em Aveiro. É que, apesar do bom nível do comércio na cidade, o aveirense pode hoje decidir comprar no Porto ou Coimbra em virtude de não dispor de uma loja de determinada marca em Aveiro; a partir do momento em que essa casa esteja instalada no *Forum*, o aveirense ficará na cidade: aqui compra, aqui compara. Muita gente tem a ideia de que o shopping center faz concorrência às lojas, mas essa é uma ideia errada. Podemos até utilizar o exemplo do mercado dos legumes e do peixe: uma banca do mercado não faz concorrência a outra. As pessoas quando vão às compras, fazem-no num determinado mercado, porque sabem que lá vão encontrar os argumentos que o satisfazem; a opção pela banca A ou B é fruto do profissionalismo dos comerciantes.

No conjunto há uma sinergia clara de venda. O comprar aqui ou ali, está

dependente do marketing da loja. A decisão está aqui, e o consumidor vai, cada vez mais, tenho a certeza, comprar na Avenida e no comércio local.

CP – Mas voltando à questão das rendas e dos preços demasiado elevados…

ML – Uma estratégia de um shopping e de qualquer administração de um conjunto de lojas, dirige-se no sentido de subir as vendas. É o estatuto do shopping center que permite ao comerciante atingir vendas por metro quadrado extremamente elevadas. Consequentemente, a renda, apesar de ser mais cara do que a de uma loja instalada na rua há 20 ou 30 anos, acaba por ser mais leve. Imaginemos uma cadeia de lojas que está bem implantada em Aveiro, que tem várias casas, que quer evoluir e até possivelmente passar a um sistema de "franchising". Essas lojas têm uma ajuda clara num shopping como o *Forum* que lhes cobrou um direito de ingresso perfeitamente admissível tendo em conta um complexo com esta envergadura arquitectónica, acessos, estacionamento, com estudos de mercado efectuados…

Forum *vai receber um milhão de clientes por mês*

CP – Os conceitos de jardins suspensos e cobertura vegetal têm criado alguma expectativa… Estes espaços serão, com certeza, alvo de alguns cuidados especiais a nível de manutenção e limpeza…

ML- O *Forum* vai ter uma empresa de gestão residente, que vai tomar conta de todo o shopping. Eu próprio dirijo, a nível ibérico, todas as empresas de gestão da Multi e para cada shopping center existe um núcleo que recebe toda a formação relativa à gestão dos shopping e que fica residente. São pessoas já bastante treinadas. Disso é exemplo o Dr. João Costa – director do Shopping Center – um homem com muita experiência e que participou no arranque do Centro Colombo. Eu contribuo com toda a experiência acumulada ao longo de sete anos à frente do "Cascais Shopping". Estamos perfeitamente à vontade para tratar desta gestão de uma forma profissional. É isso que distingue os shopping das galerias comerciais. Os shopping só podem ser considerados como tal, quando possuem uma administração profissionalizada que os vai tratando do ponto do vista de gestão e marketing.

CP- Então, para a Multi, um shopping é um produto de marketing?

ML- Sem dúvida, na forma como afecta os seus clientes, na forma como se propõe… Qualquer problema de manutenção do shopping é um problema de produto e, portanto, o cliente não pode, de maneira nenhuma, sentir insatisfação ou ser afectado por uma qualquer avaria. Cuidar do nosso produto é, acima de tudo, ver antes do próprio cliente, corrigir para que não aconteça qualquer problema e dar ao cliente todas as condições para que a sua satisfação nunca seja colocada em causa. Não faria sentido investir num projecto com esta envergadura, e depois não prosseguir o trabalho com uma gestão que dê o continuo mercenário ao aveirense, a qualquer cliente que nos visite e aos comerciantes…Sabemos claramente que este shopping vai receber cerca de um milhão de clientes por mês, o que significa que é bastante promissor para as lojas aqui instaladas.

A Ria é uma preocupação real

CP- Como foi tratada a questão da proximidade do canal da Ria? Existiu cuidado no sentido da sua preservação ?

ML-É evidente que essa foi uma das nossas preocupações. É primordial que, através da nossa responsabilidade no *Forum* Aveiro, nada venha a acontecer com o canal que possa pesar de forma negativa no investimento feito. A Câmara lidera esse processo, mas é evidente que nos interessamos por todos os projectos que possam implicar directamente com o *Forum*. A nossa responsabilidade não se extingue a partir do momento em que o shopping esteja a funcionar, a nossa responsabilidade começa a 29 de Setembro. A Multi manter-se-á arrigada a este projecto através da empresa de gestão, justamente para que o compromisso que estabelecemos desde o início, tenha continuidade. Nós temos prestado toda a colaboração possível à autarquia com quem partilhamos uma ideia comum: desenvolver todos os esforços no sentido de que a Ria seja novamente navegável.

CP – A localização do *Forum* em Aveiro, mesmo ao lado do edifício da Capitania, exigiu, com certeza, cuidados redobrados…

ML-A Câmara Municipal tem estado sempre ao nosso lado no sentido de transformar este projecto numa realidade positiva, de que Aveiro se orgulhe. Numa relação deste tipo em que todos apostamos num projecto de desenvolvimento, não há, nem pode haver oposição. O risco assumido é enorme, tanto da nossa parte como da parte da Câmara.

Para nós é fundamental que, para além da beleza e da questão emocional, esteja bem presente a funcionalidade e o conforto do shopping.

Aveiro será sempre uma possibilidade para novos investimentos

CP- Já existem outros projectos da MDC para a região ou estes ficarão dependentes do resultado que venha a ter o *Forum*?

ML- Os resultados da MDC não reflectem aquilo que o *Forum* Aveiro possa ou não vir a representar. Nós temos a certeza absoluta que este shopping vai ser um grande sucesso. A população de Aveiro tem mostrado claramente a ânsia de ver o shopping pronto; a população aveirense merece que este equipamento, com todo o conforto que lhe está inerente, possa trazer ao centro da cidade de Aveiro um nível de qualidade jamais comparada em qualquer ponto de Portugal.

CP – E em relação aos outros projectos em Portugal?

ML- Vamos inaugurar os Armazéns do Chiado a 1 de Setembro de 99 e o Almada *Forum*, que vai ser o terceiro maior shopping a nível nacional, vai abrir portas na Primavera do ano 2000. É também um empreendimento que assenta no conceito Multi.

CP – E novos projectos para Aveiro?

ML- Neste momento ainda não temos nada previsto, mas estamos sempre abertos a novas possibilidades de investimento….

CP- Como decorreu a comercialização dos espaços?

ML- Da melhor maneira possível. Está tudo comercializado desde Janeiro passado.

CP- E os apartamentos?

ML- A procura tem sido também muito grande, 60 por cento dos apartamentos estão vendidos. São apartamentos de muito boa qualidade, feitos à holandesa, com muita preocupação técnica nas infra-estruturas, aquecimento… Toda a construção é de alto nível. Os acabamentos é que são diferentes do tipo a que estamos habituados em Portugal. São acabamentos de boa qualidade mas talvez menos refinados , mas a verdade é que a construção é de facto de altíssima qualidade…

CP- Que tipo de pessoas compraram apartamentos no *Forum*?

ML- A maior parte dos apartamentos foi comprada por gente de Aveiro mas também por emigrantes que aqui fizeram o seu investimento. Não estamos nada preocupados até porque, a partir do momento em que o *Forum* abra portas, toda a gente vai querer comprar apartamentos. As pessoas têm que ver para crer…

Os acessos ao Forum

CP- A localização do *Forum* numa zona que já se encontra estrangulada em termos de trânsito vai criar alguns problemas em termos de acessibilidades…

ML- Este shopping vai ter um acesso primordial a nascente; toda a indicação de tráfego vai apontar nesse sentido. O shopping vai funcionar com três acessos, dois de entrada e um de saída, ou vice-versa, conforme o fluxo de trânsito. A empresa que vai operar no parque decidirá a melhor forma de controlar as entradas e saídas. A circulação de acesso, que vem da rotunda, em princípio, não vai entrar directamente no Shopping, porque iria provocar filas e travar completamente o trânsito na Ponte Praça… Os acessos ao shopping estão a ser amplamente estudados pela Câmara Municipal em conjunto com os nosso técnicos, de forma a que não sejam criados problemas aos aveirenses. É evidente que depois da inauguração do Shopping nada vai ser igual e, portanto, nós teremos de lidar com a realidade para perceber se as estratégias de tráfego agora traçadas vão ou não adaptar-se…

CP- Em que moldes vão funcionar os parques de estacionamento?

ML- São 980 espaços pagos à hora, tendo em atenção a média de ocupação normal em shopping centers, que normalmente ronda as 2/3 horas. A empresa encarregue da exploração do parque, em conjunto com a MDC, vai adoptar o melhor "rate" horário para que os utentes disponham do melhor serviço possível. Para além disso, existem mais 100 lugares que a empresa vai comercializar e que serão destinados a alugueres de média e longa duração. Estes lugares poderão ser alugados por períodos de um mês, um ano ou mais tempo. Para além disso, os residentes dispõem de espaço reservado para estacionamento.

CP- Qual vai ser o consumidor-tipo do *Forum*?

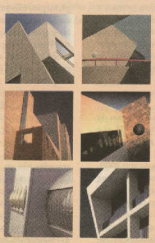
ML- É jovem, entre os 25/30 anos, classe média/alta com forte densidade de licenciados, quadros médios e superiores, pequenos e médios empresários. É evidente que não serão apenas estes os nossos clientes, mas é claro que determinados grupos virão ao *Forum* com determinados destinos. O facto é que todas as pessoas lá vão passar, até porque o *Forum* será o local de passagem e de convívio ideal, purque está tudo lá…

CP- Em termos de animação cultural, já existe algum plano?

ML- Sim. Estamos a preparar um Inverno Cultural onde será predominante a interacção com a Universidade… Mas vamos também ter exposições de pintura e outras, animações varias, colaboração ao nível de instituições de solidariedade social, e muitas surpresas.

381 800
TELEPIZZA®
O segredo está na massa.
Entregas gratuitas ao domicílio

JÚLIO QUIRINO & PAULO VIANA
arquitectos



Rua da Beira 8 - Carcavelos - 2775 Parede - Portugal
Tel.-(01) 4582921/23 Fax-(01) 4579678 E-mail - jpqv@esoterica.pt

É um projecto de grande qualidade

Para o Governador Civil de Aveiro, o *Forum* será «um pólo dinamizador da economia ligada ao sector terciário» bem como «um elemento potenciador do comércio tradicional». Os comerciantes de rua, diz Antero Gaspar, verão recompensado o esforço e o empenhamento aplicado na modernização dos seus estabelecimentos e consolidado no Plano de Requalificação Urbana. Este novo empreendimento poderá contribuir para «o salto necessário ao sector comercial», segundo o Governadoir Civil «ainda em fase de desenvolvimento em Aveiro». Apesar disso, trata-se de um sector que possui «vitalidade e capacidade suficientes para assimilar novas formas de comercializaçaõ agora concretizadas neste emprendimento».

Antero Gaspar considera o empreendimento da MDC de grande qualidade, um elemento «bem esquadrado no centro histórico de Aveiro» que vai dar «mais vida» à zona central da cidade.

A solução encontrada pelos holandeses para o espaço do Cojo, um local «que não dignificava e centro de Aveiro», agrada ao Governador Civil que vê no *Forum* um motivo de atracção para visitantes oriundos dos concelhos limítrofes. «É agradável e atractivo» e vai permitir, segundo Antero Gapar, «conciliar novas formas de comércio com os tradicionais estabelecimentos da cidade».

AVEIDECOR
Reboco Projectado
TLM: 0931 210269 / 0931 843018
RUA DR. ORLANDO DE OLIVEIRA, 30 - 1º D.º - 3800 AVEIRO

Rota da Luz
COSTA DE PRATA • Portugal

"É assim que se fazem as cidades"

O presidente da Câmara Municipal de Aveiro considera que o *Forum* «vai ser uma grande mudança na cidade». Pelo facto de ser um centro comercial com o dobro do espaço habitual, com novos pontos de interesse e com outro dinamismo. «Penso que os aveirenses e as pessoas que nos visitarem vão descobrir uma cidade nova, com circuitos comerciais diferentes e com uma boa junção entre a zona tradicional e a nova», refere Alberto Souto. Nos primeiros meses, o presidente da edilidade aveirense admite que «poderá haver alguma retração, porque as pessoas têm curiosidade em ver as novas lojas», mas acrescenta que, passado esse período, as pessoas vão fazer despesas nos dois lados. Relativamente ao design do *Forum*, Alberto Souto confessa ser «um dos que gosta da arquitectura que lá está». Porque «está bem concebida, não está excessiva e tem espaços com características de cor e materiais diferentes», para além de ser possível o «acesso por barco, que é uma característica que poucos centros comerciais têm». «É assim que as cidades se fazem», conclui.

Vamos às compras

O 1º piso da área comercial vai fazer as delícias dos que gostam de "estar na moda". As lojas de roupa ocupam grande parte da área deste piso. São mais de vinte as casas que representam marcas de prontos-a-vestir. As opções vão do mais clássico ao arrojado passando pelo discreto e desportivo .

Quem gosta de vestir bem, gosta de calçar bem. As sapatarias não o vão desiludir.

E para que o fato fique completo não faltam as lojas de acessórios: desde a roupa interior aos adereços em bijutaria e ourivesaria.

Aproveite a disposição e dê também uma prenda à sua casa – aqui pode encontrar marcas de créditos reconhecidos no sector de artigos para o lar. Para acabar em beleza esta passagem pelo primeiro piso, invista em cultura. Uma livraria e uma discoteca vão com certeza deixar mais pesadas as prateleiras dos aveirenses.

Se não encontrar aqui o que procura , o melhor que tem a fazer é subir ao 2º piso. Aumenta o leque de escolha para rechear não só o seu guarda-fatos como também o das crianças. De resto, os mais novos não foram esquecidos no que respeita a entretenimento: não vão faltar montras repletas de bonecos, brinquedos e jogos.

Esta é também a área de restauração por excelência, o que por si só justifica uma passagem pelo segundo piso.

Para fazer o gosto ao dente são

várias e diversas as ementas – do mais tradicional ao exótico passando pelo "fast-food" e comida italiana até às deliciosas sobremesas.

Retemperadas as forças, pode então pegar na lista das compras para a dispensa e dirigir-se ao supermercado.

Uma óptica, um cabeleireiro, uma mega-loja de roupa desportiva e outra de sapatos, completam a área comercial do segundo piso que conta ainda com esse grande triunfo: sete salas de cinema da WL.

Cidade de mar e Ria

O casario reflectindo-se na água dos canais. Os matizes suaves da Ria, feitos de água, de céu e das velas brancas dos moliceiros. Extensos areais que o sol aquece. A branca espuma de um mar iodado. O sabor de receitas ancestrais. A emoção dos desportos náuticos.
Prazeres de Aveiro para férias diferentes, completas. Certeza de um turismo com futuro.

AVEIRO
CIDADE DO FUTURO

Câmara Municipal de Aveiro

Passado e futuro

Os dois lados do canal

Pretensamente entendido como um complemento da Avenida Dr. Lourenço Peixinho o Forum Aveiro *implica uma mudança significativa nos hábitos de compra e venda dos aveirenses.*

Daniela Sousa Pinto / Rui Grave

A abertura de lojas até então inexistentes em Aveiro, a selecção cuidada das marcas e a conjuntura ambiental envolvente, conferem a este espaço uma enorme capacidade de captação de frequentadores.
Do outro lado do canal, o comércio de rua esperou com alguma curiosidade a inauguração oficial do *Forum* e o impacto da "novidade".

Entre o passado e o futuro, Aveiro acabará por render-se às "maravilhas" do progresso?

Comércio Tradicional

NOME: JOSÉ JÚLIO
ESTABELECIMENTO: CASA SPANHOLA
RAMO: VESTUÁRIO DE HOMEM
RUA DE COIMBRA

Sócio de um estabelecimento com mais de meio século de existência, acredita que a verdadeira publicidade é feita pelos clientes. Nunca pensou na possibilidade de abrir uma loja no *Forum Aveiro*.

«O *Forum* vai trazer algumas transformações ao comércio tradicional, sobretudo porque vai atrair as camadas jovens.
Ao nosso estabelecimento não vai afectar muito, uma vez que esta casa tem 60 anos e os nossos clientes há muito nos são fiéis. No entanto, há sempre um ou dois que acabam por mudar de local de compras.
O facto de confeccionarmos roupa por medida dá-nos alguma vantagem em relação aos «pronto-a-vestir» que irão aparecer no novo complexo».

NOME: ANTÓNIO JOSÉ SEABRA
ESTABELECIMENTO: X TREME
RAMO: ROUPA DESPORTIVA
AVENIDA DO DR. LOURENÇO PEIXINHO

Procurou um "lugar ao sol" mas as suas propostas não foram aceites pela Multi. Desgostoso com a apatia de certas entidades, não deixa os seus créditos por mãos alheias e não abdica dos seus projectos ao primeiro contratempo.

«Tenho muita pena de não estar no *Forum Aveiro*. É um local muito bonito, com óptimas condições de trabalho e, por isso, um local privilegiado para o comércio.
Acredito que é um projecto para ficar e para ficar com solidez. Não tem nada a ver com os outros Centros Comerciais, que surgiram desarmados de contexto envolvente. O *Forum-Aveiro* reúne todas as condições não só para se assumir como um local de compra e venda, mas, também, para dinamizar a cidade, com as salas de cinema, os restaurantes, espaços de lazer...
Deveriam, no entanto, ter sido dadas algumas facilidades aos comerciantes aveirenses, o que não aconteceu em parte por culpa da Associação Comercial, que não fez tudo o que estava ao seu alcance, no que concerne à defesa do comerciante local.Penso que há espaço para todos, desde que estejamos atentos à "praça" e que não se desista de evoluir e de acompanhar o progresso.O projecto X – TREME Mega Store é o exemplo da minha estratégia comercial e, apesar de ter tentado estabelecer-me no *Forum-Aveiro*, não deixo de ter em conta que o preço da renda da nova loja é cinco vezes mais baixo que no complexo do Côjo».

NOME: ANTÓNIO SOARES
ESTABELECIMENTO: CASA SOARES
RAMO: ELECTRODOMÉSTICOS FERRAGENS
RUA DR. ALBERTO SOUTO

«Não sei o que vai acontecer com a abertura do *Forum Aveiro* mas, em princípio, vai atrair mais pessoas à cidade, o que é sempre bom para qualquer comerciante.
O comércio tradicional tem a vantagem de apresentar um atendimento mais personalizado. O dono tem a preocupação de compreender as necessidades do cliente e de o ajudar para que não se sinta tão abandonado na escolha dos produtos, como normalmente acontece nas lojas de grande superfície.
No comércio tradicional, o consumidor tem, na pessoa que vende, a garantia da qualidade do produto, além da certeza de estar a investir na sua região».

NOME: ANTÓNIO MARQUES
ESTABELECIMENTO: DULCIS SAPATOS
RAMO: SAPATARIA
AVENIDA DO DR. LOURENÇO PEIXINHO

António Marques ainda pensou na possibilidade de abrir uma loja de calçado no novo centro comercial de Aveiro. Quando se informou sobre as rendas , verificou que o sonho tinha um preço demasiado alto.

«As rendas das lojas são muito altas, um armazém custa cerca de 600 contos por mês e, embora se trate de uma infra-estrutura indispensável, pelo menos para o nosso ramo, é um valor acima das minhas possibilidades.
Não estou com medo da concorrência porque as marcas de sapatos que vão para o *Forum* não são as que eu vendo. Apostamos na qualidade do produto; vendemos um artigo diferente».

NOME: IRIA RIBEIRO
ESTABELECIMENTO: EZGO
RAMO: VESTUÁRIO ACESSÓRIOS
RUA BATALHÃO CAÇADORES DEZ

Iria Ribeiro não gosta de centros comerciais, pelo que abrir uma loja no *Forum* nunca fez parte dos seus planos. Aposta na especialização da sua loja em três marcas específicas, razão pela qual não teme a concorrência do novo centro comercial.

«Não vamos pensar que a abertura do *Forum* só vai trazer prejuízos. Vamos ter em Aveiro lojas que, até aqui, as pessoas procuravam no Porto, como é o caso da "Mango" ou da "Parfois", o que de início vai reduzir o nosso volume de vendas, embora acredite que, passado o efeito surpresa, tudo retorne ao normal.

Neste momento o que me preocupa mais do que a abertura do *Forum* é a fase da construção. O fecho da rua e o pó que se acumula nas roupas e nas prateleiras
têm sido os meus maiores problemas».

NOME: DOLORES GOUVEIA
ESTABELECIMENTO: PORTUGAL RADICAL
RAMO: STREET WEAR ACTIVE WEAR
PRACETA DO DR. ALBERTO SOUTO

«A abertutra do *Forum* vai afectar todo o comércio de rua, mas principalmente os centros comerciais existentes, ainda mais tratando-se de um espaço comercial com aquelas dimensões.
Nunca pensámos em abrir uma loja no *Forum* até porque, em termos de custos, se revelava um investimento bastante elevado. De qualquer modo, nunca teríamos optado por um centro comercial. Acreditamos nas lojas de rua, a longo prazo. A Portugal Radical não é uma loja apática; temos desenvolvido um tipo de política publicitária diferente, ligada a actividades radicais. O mais importante não é o sítio onde a loja está situada, mas um atendimento que faça com que o cliente se sinta bem.
Não entramos em guerras com outras lojas. A Portugal Radical tem capacidades para ter um tipo de público específico.

A paisagem do futuro

NOME: CAMILO LOPES
ESTABELECIMENTO NO FORUM: NAF NAF CHEVIGNON
RAMO: VESTUÁRIO

Camilo Lopes, representante exclusivo da Naf Naf em Aveiro, é um dos que apostaram no *Forum Aveiro* e considera que vai conseguir criar mais postos de trabalho fixo.
Quer a Naf Naf quer a Chevignon são lojas com um conceito de marca que pretendem manter.

«A abertura da loja no *Forum* surge no âmbito da política estratégica da empresa "Infusão", que projectara já a implementação de 28 novas lojas, em todo o país.
A escolha do local esteve ligada a um contacto estabelecido entre os responsáveis pelo *Forum* e a nossa empresa, muito embora a mudança de instalações já fizesse parte dos nossos planos, não tendo que ser obrigatoriamente naquele complexo.
Procurámos em outros locais mas não encontrámos nenhum para arrendar, que satisfizesse as nossos requisitos.
No *Forum* as rendas são caras (cerca de seis a sete mil escudos por m2), mas acredito que a Naf Naf e a Chevignon vão conseguir suportar esse custo e até vamos criar mais oito postos de trabalho fixo».

NOME: ASCENÇÃO NOGUEIRA
ESTABELECIMENTO: LANIDOR
RAMO: VESTUÁRIO

Ascensão Nogueira aposta numa loja no novo complexo comercial, porque acredita que aquele espaço será um local privilegiado para o comércio.
Não esconde a sua apreensão em relação ao futuro do pequeno comerciante aveirense, embora seja da opinião de que o comércio deve ajustar-se às mudanças e aos novos tempos.

«Vou para o *Forum Aveiro* porque as marcas mais conhecidas, as grandes marcas, vão estar lá.
Por outro lado, a nossa loja actual não está localizada na avenida e a nossa carteira de clientes não é constituída propriamente por transeuntes, uma vez que esta zona não é um local privilegiado de passagem.
Contamos com o factor novidade para chamar a atenção e cativar novos clientes.
O *Forum* vai ser um prolongamento da avenida e, por isso mesmo, penso que o número de novos clientes vai compensar a mudança.
As lojas do *Forum* não são baratas, mas, em Aveiro, só os espaços antigos são baratos.A abertura do *Forum* vai afectar o comércio tradicional, especialmente o comércio que não se actualizou, que não apostou na mudança.

NOME: ISABEL MAGALHÃES
ESTABELECIMENTO NO FORUM:

MODA PURA
RAMO: ACESSÓRIOS

Define-se como uma "mulher com veia para o negócio", tem mais de 15 anos de experiência comercial e não gosta de deixar nada ao acaso. Prova disso é a formação que, ela mesma, faz questão de dar aos empregados.
A nova Loja, no *Forum*, comporta alguns riscos, mas deposita na sua intuição o futuro do investimento.

«*O Forum* é um acontecimento raro e eu não podiia deixar de lá estar.
Quero acompanhar a evolução da cidade e espero conquistar um público diferente do que tenho nesta loja. Não deixo de contar com os aveirenses, mas prevejo uma afluência maior de público oriundo de fora, nomeadamente de Coimbra ou mesmo do Porto. Vou apostar em algumas marcas novas, que não têm concorrência em Aveiro, pois não gosto de entrar em conflito com os outros comerciantes.
Na loja do *Forum*, a atitude com os clientes vai ser a mesma que até aqui tenho procurado manter. Vou continuar a atender os clientes de forma cuidada, tentar oferecer coisas diferentes, porque creio que o que define o Comércio Tradicional não é o tipo de estabelecimento nem o local onde está localizado, mas sim a intimidade que se consegue criar entre o vendedor e a clientela».

NOME: ROSA MARIA
ESTABELECIMENTO NO FORUM: RODIER E CAROLL
RAMO: VESTUÁRIO

Proprietária da "Rodier", em Aveiro, resolveu apostar nesta marca e na "Caroll" para os dois novos estabelecimentos no *Forum Aveiro*.
Não se preocupa com o montante do investimento, porque, para ela, o novo centro comercial é a única alternativa.

«Aveiro não tem tradição pelo que é muito difícil entrar no seu circuito comercial.
Desde o início da construção do *Forum* que tenho uma loja reservada. Tanto eu como o "franchisador" consideramos este espaço um "lugar nobre" na cidade.
Quando abri a minha loja, há seis anos atrás, escolhi um sítio para o qual havia promessas de desenvolvimento que nunca chegaram a concretizar-se. Neste novo local, a concentração de espaços tão diversificados numa mesma área comercial é, por si só, a garantia do sucesso deste empreendimento.
Cada vez mais, os centros comerciais são o local mais apropriado para investir, quer os encargos sejam muitos ou poucos.
Aveiro tem que criar tradição comercial».

NOME: PAULO AZEVEDO
RAMO: RESTAURAÇÃO

Os aveirenses travaram conhecimento com a "Pizza Hut" há seis anos atrás, com a abertura da pizaria no Feira Nova.
A dificuldade de acessos ao anterior estabelecimento foi um dos principais motivos que levaram a IBR Restauração, SA a optar pela mudança de localização.

«A transferência foi-nos comunicada pela própria IBR. Está enquadrada num plano de investimento de ordem estratégica, que pretende aproximar-nos de outros tipos de clientela, nomeadamente os estudantes, que tinham dificuldade em deslocar-se às anteriores instalações.
A nova pizaria, situada no centro da cidade vai permitir um contacto directo com a maioria da população aveirense e conceder-nos a possibilidade de retomar a entrega ao domicílio. Já havíamos feito uma tentativa anterior neste sentido, que acabou por revelar-se infrutífera devido aos custos de deslocação e aos tempos de entrega. Estávamos muito afastados do meio citadino.
Este novo estabelecimento está preparado para receber cerca de 90 clientes e vamos, inclusivé, aumentar o número de postos de trabalho de 13 para 30, repartidos entre postos a tempo inteiro e "part-time".

Empresas

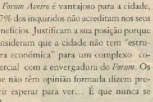
Quem tem boca vai ao Forum!
Opinião da população da cidade

Em inquérito realizado junto de 350 residentes na cidade, apurou-se que de uma maneira geral os aveirenses estão satisfeitos com o projecto Forum Aveiro, considerando este complexo comercial como uma mais valia para o desenvolvimento da cidade.

Daniela Sousa Pinto / Rui Grave

Apesar da grande maioria da população aveirense considerar que o projecto *Forum Aveiro* é vantajoso para a cidade, 5,7% dos inquiridos não acreditam nos seus benefícios. Justificam a sua posição porque consideram que a cidade não tem "estrutura económica" para um complexo comercial com a envergadura do *Forum*. Os que não têm opinião formada dizem preferir esperar para ver... E que nunca se sabe...

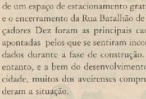
O projecto "Forum Aveiro" beneficia a cidade?



Sim	83.1%
Não	5.7%
Sem opinião	11.2%

A maioria dos aveirenses não se sentiram afectados com o decorrer das obras do *Forum Aveiro*. O desaparecimento de um espaço de estacionamento gratuito e o encerramento da Rua Batalhão de Caçadores Dez foram as principais causas apontadas pelos que se sentiram incomodados durante a fase de construção. No entanto, e a bem do desenvolvimento da cidade, muitos dos aveirenses compreenderam a situação.

Os aveirenses sentiram-se prejudicados com as obras?

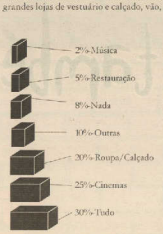


Não	73.7%
Sim	26.3%

Aos mais curiosos não basta um espaço específico e esperam visitar o novo centro Comercial logo nos primeiros dias.

A "Hidra das Sete Cabeças" da Lusomundo cria ânsias nos cinéfilos e as grandes lojas de vestuário e calçado, vão, por certo, poupar muitas deslocações à cidade do Porto, onde anteriormente procuravam as lojas que não havia em Aveiro.

De resto com tanta coisa para ver e comprar, ainda há quem não se "poupe" aos prazeres gastronómicos.



Espaços mais procurados

Tudo	30%
Cinemas	25%
Roupa/Calçado	20%
Outras	10%
Nada	8%
Restauração	5%
Música	2%

A Aposta na juventude...

São os mais jovens, nomeadamente, os estudantes que estão ansiosos pela abertura das salas de cinema. As novas lojas de roupa também lhes despertam a curiosidade. Por isso, alegrem-se os logistas porque vão ter, pelo menos, quem lhes desarrume as prateleiras.

O projecto da MDC para Aveiro

Paula Ventura

O projecto de urbanização do Largo do Cojo é o terceiro empreendimento que Multi Development Corporation (MDC) desenvolve em Portugal, onde se instalou há cerca de sete anos.

"A simbiose do design moderno e a harmonia da paisagem" é um dos lemas da MDC que aposta numa "filosofia rigorosa de trabalho".

Instalado nos terrenos do Largo do Cojo (cerca de 22 mil m2) que a MDC adquiriu por cerca de 1,2 milhões de contos, o *Forum Aveiro* é um projecto orçado em cerca de oito milhões de contos. Trata-se de um complexo comercial e habitacional "cuja arquitectura integrada na paisagem da cidade respeita a tradição, dando a Aveiro uma nova vida".

Segundo os responsáveis pela obra, o *Forum* é a melhor solução encontrada para um espaço nobre, um empreendimento que estabelece a necessária ponte entre o centro histórico da cidade e a nova zona agora em expansão, a norte do canal do Cojo.

Aliar uma zona residencial e comercial com espaços verdes e zonas de lazer é o objectivo dos holandeses da MDC que se afirmam preocupados com as questões ambientais; prova disso, dizem, é a utilização de materiais recicláveis ou o uso de vegetação natural para renovação do ar. Ainda de realçar aquilo que os responsáveis pela obra classificam de grande inovação: a cobertura vegetal do edifício principal fazendo lembrar um "jardim suspenso" cujas principais características assentam no equilíbrio entre a quantidade de luz natural e a circulação de ar puro.

A entrada do novo centro comercial

Os jardins suspensos, os espaços amplos, os pormenores paisagísticos e uma arquitectura de qualidade... são ideias que a MDC foi insistentemente fazendo passar para a opinião pública como sendo as linhas fortes em que assenta este empreendimento.

Localizado nos terrenos do Largo do Cojo (cerca de 22 mil metros quadrados), que a MDC adquiriu por cerca de 1,2 milhões de contos, o *Forum Aveiro* é um projecto orçado em oito milhões de contos.

A localização

A favorável localização geográfica de Aveiro constituiu um dos factores determinantes para a aposta da MDC. Desde tempos remotos que a Ria de Aveiro e a sua ligação ao mar, bem como o porto marítimo, o clima ameno e as terras férteis, contribuíram para a crescente fixação de gentes vindas de outras paragens.

Hoje, outras razões estão na origem desta preferência pela cidade:

Aveiro dispõe de bons acessos rodoviários (auto-estrada A1 e IP3)e de ligações regulares de comboio expresso entre as principais cidades do país. Sendo das capitais de distrito que mais acentuado crescimento económico registaram nos últimos anos, Aveiro conta ainda com uma elevada percentagem de população jovem residente que aqui frequenta estabelecimentos de ensino superior. De resto, é em Aveiro que se encontra uma das mais modernas e creditadas universidades do país.

A zona comercial

A zona comercial, virada para a Ria, é revestida a pedra natural de forma a representar a antiga muralha de Aveiro.

Repartidas por dois pisos, as lojas apresentam áreas que variam entre os 40 m2 e os 130 m2. Podemos aqui encontrar casas de artigos de moda e similares, um supermercado, cinemas e área de restauração.

Mas os atractivos não se esgotam: junto ao canal do Cojo, ao nível do solo, num passeio com 11 metros de largo que se estende desde a Praça Humberto Delgado até ao Centro Cultural da cidade, encontram-se vários cafés e esplanadas, naquela que será uma das novas zonas pedonais da cidade.